

Prevención de incumplimiento de hipoteca

La siguiente información le ayudará a entender el proceso de incumplimiento de hipoteca. También le guiará en servirle como defensor en las negociaciones con su prestador.

Por favor lea *Alternativas a la Ejecución Hipotecaria* y decida cuál es la opción que mejor funciona para usted. Si no ha hecho un pago de la hipoteca, lo primero que debe hacer es ponerse en contacto con su prestador:

- Prepárese para pasar bastante tiempo en espera.
- Documente la fecha, la hora, el nombre de la persona con quien habló y resuma lo que se discutió.
- Solicite un número de teléfono y extensión.
- NO acepte un plan de repago a menos que esté seguro de que puede cumplir con el acuerdo.
- Pida que le envíen un paquete de arreglo.

Puede obtener asesoramiento en prevención de la Home Ownership Preservation Foundation en forma gratuita.

**Llame al: 1-888-995-HOPE (4673)
Hay asesores disponibles en idioma español.**

RESUMEN DE ALTERNATIVAS A LA EJECUCIÓN HIPOTECARIA

Ejecuciones privadas:

Los prestadores privados se dedican al negocio del préstamo y tienen poco o ningún interés en administrar propiedades. La ejecución hipotecaria es la última opción, y los prestadores están interesados en vender la propiedad lo antes posible.

En última instancia, lo único que puede detener una ejecución es el pago de la deuda; todo lo demás simplemente demora el proceso.

Mantener la propiedad vs. venderla

Si el pago mensual de su casa (incluidos los impuestos a la propiedad y el seguro) no supera el 40% de su ingreso mensual bruto, debería ser posible conservar la propiedad. Si el pago es mayor del 40% de su ingreso mensual bruto, considere vender o transferir la propiedad para evitar tener impactos negativos en su crédito.

[page 2]

Los objetivos, en orden de importancia, deben ser:

- Si es posible, mantener la propiedad.
- No pierda valor neto si puede mantenerlo o liquidarlo y tenerlo en el bolsillo.
- Minimice los daños a su crédito. Lo necesitará más adelante.

Arreglo con el prestador:

Antes de explorar nuevas opciones, trate de llegar a un arreglo con el prestador actual. Los prestadores quieren que el préstamo esté al día; no quieren la ejecución hipotecaria. Tal vez usted puede pagar la cantidad incumplida a lo largo de un período de meses; tal vez el pagaré pueda cambiarse para incluir la cantidad incumplida; o tal vez el prestador acepte la escritura de propiedad en lugar de la ejecución y preserve su crédito. Estas son algunas preguntas que usted debe hacerse y posiblemente hacerlas a su prestador. El prestador quiere saber por qué el préstamo está en situación de incumplimiento y por qué usted piensa que podrá hacer los pagos en el futuro. Los problemas financieros temporales que se han arreglado son el mejor candidato para esto. Su prestador probablemente no se incline por detener la ejecución hipotecaria si tiene motivos para pensar que tendrá que volver a empezar de nuevo en 6 meses.

Algunas opciones permiten conservar su casa a los prestatarios que pueden sobreponerse a la causa de las dificultades económicas.

Estas opciones incluyen:

- Planes de repago a corto plazo
- Indulgencia
- Refinanciamiento
- Modificación
- Reclamación parcial (“Partial claim”) o Reclamación adelantada (“Advance claim”)

Otras opciones de arreglo ayudan al prestatario que no podrá recuperarse a hacer la transición hacia una vivienda asequible. Estas opciones incluyen:

- Venta directa
- Asunción
- Venta previa a la ejecución hipotecaria (*llamada también pre-venta, venta anticipada o compromiso VA*)
- Escritura de propiedad en lugar de ejecución

Descripciones de las opciones de arreglo

Plan de repago a corto plazo – Todos los prestadores tratan primero de negociar un plan de repago a corto plazo, pidiendo al prestatario que empiece a pagar el pago completo más un pago parcial para poner el préstamo al día.

- El repago a corto plazo es exitoso para un gran porcentaje de prestatarios en situación de atraso en que se atrasan temporalmente pero que no están sufriendo problemas financieros serios.
- Esta opción suele ser negociada por el agente de cobros del prestador y no está por escrito.
- Los planes a corto plazo suelen ser generalmente de 90 a 120 días.

Acuerdos de indulgencia – El prestador acuerda por escrito permitir al prestatario “ponerse al día” con los pagos de la hipoteca a lo largo de varios meses.

- El propietario debe ser cuidadoso de cumplir con el compromiso, o de lo contrario enfrentarse a la ejecución.
- La causa del incumplimiento es específica y temporal, pero no se puede resolver en un período de tiempo corto.
- El prestatario demuestra un fuerte deseo de retener la propiedad de la vivienda.
- Hay evidencia razonable de que con un período de tiempo adecuado, el prestatario podrá volver a hacer los pagos mensuales completos y tener exceso de fondos para pagar el saldo atrasado.
- Los prestadores pueden requerir una solicitud financiera antes de aceptar la indulgencia. Si el propietario tiene un buen historial de pagos, tiene mejor probabilidad de lograr un acuerdo de indulgencia.

Refinanciamiento – Solicitar al prestador original o a otro banco o compañía hipotecaria para cambiar el préstamo original. Esto se puede hacer para reducir la tasa de interés, o establecer una tasa fija, o reducir el pago mensual de todas las anteriores. El propósito de la refinanciación es hacer que los pagos de la hipoteca sean más accesibles y evitar un futuro incumplimiento.

[page 4]

Modificación – Cambia uno o más de los términos originales del préstamo, por ejemplo la tasa de interés, la cantidad del pago, la fecha de vencimiento o la cantidad del saldo principal impago. Una modificación puede corregir el incumplimiento al capitalizar el monto atrasado y/o reducir el pago mensual a una cantidad más asequible para el prestatario. La modificación del préstamo puede ser apropiada cuando:

- El préstamo tiene por lo menos 12 meses de antigüedad y no ha sido modificado previamente.
- El prestatario tiene suficiente capital en la propiedad para cubrir la cantidad atrasada, o
- Los cambios en los términos del préstamo, como una reducción de la tasa de interés, extensión del período de pago o reamortización de la deuda reducirían el pago a un nivel que el prestatario está en condiciones de pagar.
- El prestatario demuestra un fuerte deseo de mantener la propiedad de la vivienda.
- El prestatario tiene ingresos estables para sostener el nuevo pago.

Reclamación parcial (Partial claim) o adelantada (Advance claim) – El prestador puede ayudar al prestatario a obtener un préstamo sin intereses del HUD para poner al día la hipoteca. El prestatario ejecutará una nota promisorio y se pondrá un gravamen sobre la propiedad hasta que la nota sea pagada en su totalidad. El prestatario puede calificar si:

- El préstamo está atrasado por lo menos 4 meses.
- La hipoteca no está en situación de ejecución
- El prestatario puede comenzar a hacer los pagos de la hipoteca

Venta directa – Si el prestatario tiene suficiente capital en la propiedad, tal vez pueda vender la propiedad antes de la ejecución y obtener dinero suficiente para pagar el préstamo totalmente. Esto puede ser una opción si:

- En opinión de profesionales de bienes raíces, la casa está en condiciones de venderse y si se puede vender a un precio apropiado en un plazo de 90 a 120 días.
- El prestatario está dispuesto a ofrecer la casa al valor de mercado o menor para generar una venta rápida.
- Al precio anticipado para la venta, hay suficiente capital en la propiedad para pagar el saldo pendiente y los costos de transacciones de ventas.

- Si el prestador ve que el prestatario tiene capital en la propiedad y está haciendo esfuerzos serios para vender la propiedad, el prestador generalmente postergará la ejecución durante un plazo razonable para permitir que la propiedad se venda.
- El prestador probablemente requiera que el prestatario haga pagos completos o parciales durante el período de puesta en venta, a fin de evitar que el saldo pendiente aumente.

[page 5]

Asunción o transferencia – Algunas hipotecas pueden ser asumidas (tomadas) por terceros. Cuando una hipoteca es asumible, la propiedad puede transferirse y la persona a la que se transfiere puede encargarse de los pagos. Si los pagos estaban atrasados cuando se asumió la hipoteca, a menos que haya un acuerdo, la persona que asume la hipoteca estará en incumplimiento y sujeta a la ejecución. La ventaja puede ser que la persona que asume la hipoteca puede estar en mejor situación para encargarse del incumplimiento. Una hipoteca siempre es asumible si el contrato así lo indica, o, en la mayoría de los estados, si los documentos no dicen nada al respecto. Otras hipotecas contienen una provisión de “pagadero al venderse” que es una cláusula que indica que la transferencia de la propiedad crea un incumplimiento.

Venta previa a la ejecución – (*también llamada pre-venta, venta a corto plazo o compromiso de VA*) – es la venta de una propiedad por el prestatario por menos de la cantidad necesaria para pagar el préstamo. Mientras que el prestador acuerda aceptar el producto de la venta (u otra cantidad acordada) para pagar la deuda. El prestador considerará un pago reducido si el prestatario:

- Está teniendo un problema financiero.
- Está tratando activamente de vender la propiedad o ya tiene a un comprador dispuesto a comprarla al valor del mercado.
- No está recibiendo ningún beneficio en efectivo de la transacción.
- La mayoría de los inversionistas requieren que el precio de venta sea por lo menos el 95% del valor justo de mercado, según lo determinado por una tasación o BPO realizada por terceros no interesados dentro de los últimos 90 días, que respalde el precio que se está pagando.
- Puede solicitarse al prestatario, basado en su capacidad financiera, hacer una contribución en efectivo para compensar la cantidad de la deuda que se perdona.
- El prestatario puede tener que pagar impuestos sobre la cantidad de la deuda que se perdona como consecuencia de la venta.

Escritura en lugar de ejecución hipotecaria por orden judicial (DIL) – Es la entrega voluntaria del título de propiedad por parte del prestatario al prestador, a cambio de la cancelación de la deuda. Al aceptar el título de propiedad, el prestador también está aceptando la responsabilidad por todos los gravámenes contra la propiedad, incluyendo fallos judiciales, gravámenes subordinados, obligaciones de contrato de alquiler, etc. Los prestadores investigan el título con mucho cuidado antes de aceptar un DIL. Considere esta opción cuando:

- El prestatario tiene poco o ningún capital en la propiedad.

- Todas las demás opciones de mitigación de la deuda se han agotado.
- El prestatario tiene dificultades financieras y puede demostrar que no es capaz de pagar la deuda.
- El prestatario quiere dejar la propiedad y ha hecho una solicitud por escrito para entregarla.
- La cantidad del impago al prestador debe reportarse al IRS como ingresos.

INFORMACIÓN ADICIONAL

1. Si usted tiene un plan 401K, tal vez pueda hacer un retiro de emergencia.
2. Los préstamos de VA pueden tener ciertas protecciones contra la ejecución hipotecaria. Llame a la Veteran's Administration al 1-888-349-7541 para ver si es elegible.

Esquema de la carta declaratoria de dificultades económicas

Una carta que explica su situación se conoce como *Carta declaratoria de dificultades económicas* (“*Hardship Letter*”) y debe ser enviada a su prestador con un paquete de arreglo completado.

I. Proporcione la información de identificación del propietario.

- Nombre, dirección de la propiedad y número de cuenta

II. Introducción

- El primer párrafo de la carta debe identificar qué opción de mitigación de pérdida está solicitando el propietario de la vivienda.

III. Una descripción de las dificultades económicas y los motivos de las mismas.

- Es importante que el prestatario sea específico, explicando qué fue lo que causó el problema.

IV. Resumen de los ingresos y gastos actuales

- El prestatario deben revelar totalmente todos los ingresos y gastos. La mayoría de los prestadores suministran una declaración financiera para que el prestatario la rellene.

V. Proponer un plan

- Esto da al prestatario la oportunidad de solicitar lo que puede necesitar.

VI. Indique un método de contacto

- Teléfono diurno y nocturno

VII. Material adjunto:

- Declaración financiera
- Verificación de dificultades (por ejemplo, reparaciones inesperadas, reducción de ingresos, gastos médicos, etc.)
- Verificación de aumento de ingresos